

# Khởi nghiệp: Nữ doanh nhân trẻ Việt Nam

---

Nguyễn Hoàng 17 tháng 8 2015

**"Khi tôi làm việc mà mình đam mê, tôi thực sự thích thú. Với tôi, không làm việc thực ra lại như bị phạt vậy". Trương Thanh Thủy nói về sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống.**

"Mỗi ngày tôi chỉ ngủ từ bốn đến năm giờ," cô nói. "Tôi thậm chí còn không có thời gian để nghỉ ngơi do chênh lệch múi giờ khi di chuyển giữa những nơi làm việc. Tôi không tin vào sự cân bằng giữa công việc với cuộc sống."

Có lẽ điều này giải thích vì sao Thủy đã thành lập nhiều doanh nghiệp ở nhiều lĩnh vực khác nhau, trong đó có doanh nghiệp mà cô nói là một trong những công ty Việt Nam đầu tiên được Thung lũng Silicon mua lại, và tất cả đều được thực hiện trước khi cô tròn 30 tuổi.

## '1% thành công'

Mặc dù sinh ra ở Việt Nam, Thủy được hưởng nền giáo dục đại học ở Hoa Kỳ sau khi gia đình chuyển sang định cư ở nước này sau khi cô tốt nghiệp trung học.

"Giống như tất cả các cha mẹ khác ở Việt Nam, họ tin rằng nước Mỹ có nền giáo dục tốt hơn và cha mẹ muốn tôi học ở Mỹ," cô nói.

Cha mẹ muốn cô ở lại Hoa Kỳ sau khi tốt nghiệp Đại học Nam California, nhưng cô đã trái ý họ và quay trở lại Việt Nam.

Cô về Biên Hòa, cách Thành phố Hồ Chí Minh khoảng một giờ lái xe, nơi cô mở chuỗi cửa hàng bán sữa chua kem cùng bạn.

"Chúng tôi thu được cả trăm ngàn đô la Mỹ và rất thành công trong tiếp thị và xây dựng được thương hiệu tốt. Nhưng lúc đó chúng tôi không biết cách gây dựng mô hình kinh doanh bền vững, nên sau ba năm chúng tôi đóng cửa."

Cô nói thêm, "99% các công ty khởi nghiệp đều thất bại, cho nên chỉ có 1% là các bạn sẽ thành công."

"Khi bạn còn trẻ và muốn khởi nghiệp, thì bạn nên làm cái gì đó mà bạn đam mê. [Nhưng] không có gì đảm bảo sẽ thành công."

“Thế nhưng ngay cả khi bạn thất bại thì vẫn có những bài học tuyệt vời có thể học được qua việc thực hiện những gì bạn yêu thích.”



*Trương Thanh Thủy trở về Việt Nam sau khi tốt nghiệp Đại học ở Hoa Kỳ.*

## **Khởi nghiệp công nghệ**

Trong lúc cửa hàng kinh doanh sữa chua đang phát triển, Thủy bắt đầu xây dựng công ty công nghệ đầu tiên.

Cùng với bạn học cùng đại học ở Mỹ, cô cho ra công ty GreenGar.

Công ty được biết đến với ứng dụng Whiteboard, một app vẽ giúp người dùng trình bày ý tưởng trên các thiết bị di động.

Cũng giống như kinh doanh sữa chua, GreenGar phát triển nhanh chóng.

“Ứng dụng Whiteboard đã có hơn 9 triệu lượt tải xuống trong bốn năm đầu tiên trên hơn 100 quốc gia và được sử dụng tại cả trường học” Thủy nói.

“Chúng tôi thu được hơn một triệu đô la Mỹ, doanh nghiệp này đã thành công nhưng chúng tôi đã không thành công trong nỗ lực làm cho doanh nghiệp trở nên quy mô và phát triển mạnh hơn nữa.”

## 'May mắn'



*Internet có ở nhiều nơi ở Việt Nam nhưng tốc độ truy cập còn chậm.*

Và doanh nghiệp thứ ba của cô, ứng dụng Tappy, có lẽ là thành công lớn nhất.

“Số người dùng điện thoại thông minh ở Việt Nam đã tăng 10% mỗi năm trong vòng 5 năm qua,” cô nói.

Có lẽ đó là lý do vì sao cô vẫn muốn phát triển kinh doanh công nghệ.

“Khi bạn tới dự một sự kiện hoặc địa điểm kinh doanh, chẳng hạn như vũ trường, bạn có thể dùng Tappy để tương tác với những người xung quanh. Nó đơn giản là biến một địa điểm thành cộng đồng ảo cho phép mọi người có thể trò chuyện theo nhóm hoặc nói chuyện riêng với nhau.”

Khoảng 10 tháng sau khi tung ra, Tappy đã được Weeby.co, công ty game trên thiết bị di động ở Thung lũng Silicon mua lại.

Thủy nay là giám đốc phát triển kinh doanh châu Á cho Weeby.co.

## **Khởi nghiệp ở Việt Nam**



*Phần lớn đồng nghiệp của Thủy dưới 30 tuổi*

Khởi nghiệp kinh doanh vẫn luôn là thách thức lớn, nhưng Thủy cho rằng điều này thực sự đúng ở những nước như Việt Nam.

“Mặc dù Việt Nam vẫn được coi là một trong những quốc gia có tiềm năng nhất trong khu vực đối với khởi nghiệp kinh doanh, hạ tầng công nghệ và pháp luật vẫn là rào cản lớn nhất,” cô nói.

“Wi-fi có ở khắp nơi nhưng tốc độ internet vẫn chậm, và nếu tôi tìm được một nhà đầu tư muốn bỏ tiền vào công ty tôi thì thông thường phải mất tới sáu tháng để hoàn tất thủ tục.”

“Những yếu tố này làm ảnh hưởng tới tăng trưởng kinh tế của đất nước nói chung và đặc biệt là ở ngành công nghệ.”

Nay sống ở Mountain View, San Francisco, Thủy dành nửa thời gian của mình cho châu Á, nửa kia cho Hoa Kỳ.

“Khi tôi đáp xuống Singapore hay Việt Nam, tôi thường có khoảng từ 7 đến 10 cuộc mỗi ngày từ sáng sớm cho tới tối,” cô nói.

“Cha mẹ tôi giờ sống ở Los Angeles và mỗi lần về Việt Nam làm việc tôi thường cố dành thời gian tới thăm cậu và em họ, hiện vẫn sống ở quê tôi ở Biên Hòa.

“Cả ông bà và cha mẹ tôi đều làm kinh doanh từ khi còn rất trẻ. Họ ủng hộ công việc của tôi vì họ tin rằng cần phải làm việc chăm chỉ, cần cù khi còn trẻ.”

*Sr:BBC*